

# M e s s a g e   d e s   F o n d a t e u r s



**L**ors de l'introduction de BVRP Software au Nouveau Marché de la Bourse de Paris en décembre 1996, le plan de développement soumis aux actionnaires prévoyait un chiffre d'affaires de 80 millions de francs (12,2 M€) au 31 juillet 1999, ce qui semblait une bonne performance pour une entreprise dont le revenu était alors de seulement 28,3 millions de francs (4,3 M€)...

Or, ces prévisions ont été largement dépassées : avec 141, 6 millions de francs (21,6 M€), soit une multiplication par 5 du chiffre d'affaires initial, le petit éditeur de logiciel français est aujourd'hui un groupe de quatre entreprises employant près de 400 salariés en France, en Angleterre et aux Etats-Unis !

Pourtant, cette croissance soutenue ne doit rien au hasard : pour passer d'un volume de 1,5 millions de logiciels vendus en 1995 aux 7 millions d'unités livrées cette année, il a fallu en permanence innover, investir, se renforcer et se diversifier.

- **Innover**, en renouvelant totalement la gamme des logiciels de communication BVRP Software afin d'intégrer les nouvelles technologies comme la téléphonie portable et la messagerie Internet.
- **Investir**, afin de traduire et localiser dans plus de 20 langues, comprenant le japonais et le coréen, ce qui n'existait qu'en 5 langues européennes, et de créer dès 1996 une filiale aux Etats-Unis qui constitue aujourd'hui l'un des relais de croissance les plus efficace du groupe.
- **Se renforcer**, par les acquisitions réussies de l'entreprise Kommunicate en Grande-Bretagne, du studio multimédia Lab production en France, et de l'activité logicielle de la société Trio en Suède.
- **Se diversifier**, au travers du développement soutenu de l'activité Services qui représente aujourd'hui plus du tiers du chiffre d'affaires du Groupe BVRP Software.

Les trois exercices qui ont suivi l'introduction en Bourse de la Société lui ont en fait permis de bâtir les fondations d'une nouvelle Entreprise de croissance, dont l'activité va connaître un développement considérable au cours des trois prochaines années.

C'est donc en continuant à innover, à investir et à renforcer que nous entrerons dans le 21ème siècle : innover avec la mise sur le marché de la gamme de logiciels révolutionnaire Internet Family avant la fin de l'exercice, investir en créant une filiale Services avec l'un des leaders mondiaux du secteur, et renforcer l'activité aux Etats-Unis au travers du développement rapide de notre filiale et de l'aboutissement à court terme de plusieurs projets d'acquisition aux USA.

C'est pourquoi nous remercions nos actionnaires, nos partenaires et nos clients de continuer à nous accorder leur confiance, afin que le groupe BVRP Software fasse son entrée dans le nouveau millénaire comme il aura terminé l'ancien, sous le signe de la croissance et de la réussite.

Bruno Vanryb  
PDG

Roger Politis  
DG



**Bruno Vanryb**  
Président-Directeur Général  
du Groupe BVRP Software



**Roger Politis**  
Directeur-Général  
du Groupe BVRP Software



**MAISON MÈRE BVRP SOFTWARE : 300 PERSONNES**



**Nicolas Brumelot**  
Secrétaire Général



**David Wright**  
Directeur-Général Adjoint



**Christophe Peyrot**  
Directeur-Général Adjoint



**Nadia Gatignol**  
Directrice Commerciale  
Distribution



**Benoît Martin**  
Directeur Commercial  
Centre d'Appels



**Sandrine Melfort**  
Responsable Marketing  
et Communication



**Blaise Rabaud**  
Directeur du  
Contrôle Qualité



**Rodolphe Goldstein**  
Directeur Développement  
Logiciels Externes



**Jean-Paul Delquigny**  
Directeur  
Service Clients

F i l i a l e s



**LAB PRODUCTION (FRANCE) : 40 PERSONNES**



**Arnauld Boulard**  
Président Directeur-Général



**Denis Gillier**  
Directeur-Général



**Stéphane Vial**  
Directeur Commercial



**KOMMUNICATE (ROYAUME-UNI) : 35 PERSONNES**



**Geoff Rowett**  
Président Directeur-Général



**Susan Woollard**  
Directrice Marketing



**Graham Reddie**  
Directeur Service Clients



**BVRP SOFTWARE INC. (ÉTATS-UNIS) : 20 PERSONNES**



**Bob Lang**  
Directeur-Général



**Geoff Hyatt**  
Directeur des Opérations



**Brian Yarosh**  
Responsable Développement Produits



# Le Groupe

## Une PME devenue un Groupe de dimension internationale

### 1984

Bruno Vanryb et Roger Politis créent BVRP Software avec 20 000 F en poche.

### 1985-1990

Lancement des 1<sup>ers</sup> logiciels: Directory (premier logiciel de gestion de fichiers), puis DirFax, qui annonce l'entrée de BVRP Software sur le marché des télécommunications sur micro-ordinateurs.

### 1991-1993

Lancement de WinFax®, le 1<sup>er</sup> logiciel intégré de communication sous Windows. BVRP commence à investir le marché international et signe un accord de partenariat mondial avec HAYES, inventeur américain du modem.

### 1994-1995

BVRP Software lance WinPhone®, le premier logiciel capable de transformer un PC en serveur vocal. US Robotics livre tous ses modems en Europe avec un logiciel BVRP Software.

### 1996-1997

BVRP Software est cotée au Nouveau Marché de la Bourse de Paris et ouvre une filiale aux Etats-Unis, BVRP Inc.

### 1998

BVRP acquiert Lab production en France, Kommunicate en Angleterre et l'activité OEM de la société Suédoise Trio.

### 1999

Le groupe BVRP Software signe de nouveaux accords de partenariats OEM au niveau mondial avec entre autres, Dell Computer pour WinPhone 2000 et Compaq pour WinPhone Pocket.

Le groupe BVRP Software annonce la sortie en l'An 2000 d'une gamme de produits révolutionnaires pour le Home Networking: Internet Family.

Le groupe BVRP Software annonce des projets d'acquisitions aux Etats-Unis pour l'année à venir.

BVRP Software est aujourd'hui un groupe de dimension internationale qui compte près de 400 personnes à la fin 1999 et dont le siège social est situé à Levallois-Perret.

Au cours de l'exercice 1998/99, BVRP Software a créé deux établissements, l'un à Colombes (Hauts-de-Seine) destiné à la fabrication des logiciels, l'autre à Pantin (Seine-Saint Denis), où est installé un centre d'appels ultra-moderne sur deux mille mètres carrés.

En outre, BVRP Software compte désormais 3 filiales, dont deux sont le résultat de la politique de croissance externe entamée au début de l'exercice 1998/99 :

- **BVRP Software Inc.**, créée aux Etats-Unis en 1997, basée dans le Colorado. Tête de pont de BVRP Software aux Etats-Unis, elle emploie désormais une vingtaine de personnes. En signant plusieurs contrats OEM d'importance et en développant la Distribution ainsi que la vente de services dans le domaine des télécommunications, la filiale américaine justifie tous les espoirs placés en elle.

- **Lab production**, acquise par BVRP Software en août 1998, située à Paris et employant 40 personnes. Créée en 1995, Lab production est une agence de communication interactive qui conçoit et développe des produits on et off line (Internet, Intranet, CD-ROM, DVD-ROM, bornes interactives, TV Interactive, Web on TV); elle intervient notamment dans les domaines de l'e-commerce et du marketing direct. Lab production, qui rencontre un succès croissant, prévoit de doubler son chiffre d'affaires sur l'exercice 1999-2000. Avec la convergence de la télévision, du téléphone et de l'ordinateur, BVRP Software et Lab production sont naturellement amenées à travailler sur des projets communs.

- **Kommunicate**, rachetée en décembre 1998 et implantée en Angleterre, compte 35 personnes, et a un excellent niveau de rentabilité. Fondée en 1987, elle a pour activité la fourniture aux entreprises de solutions de communication pour réseaux locaux, et de tous les services qui y sont associés. Kommunicate et BVRP Software sont très complémentaires; en effet, les produits de Kommunicate sont destinés à une clientèle de grands comptes, alors que ceux de BVRP Software visent essentiellement le marché des PME et du grand public. BVRP Software a réalisé là une acquisition stratégique pour son développement international. Pour preuve, l'introduction sur le marché anglais en 1999 et début 2000 des logiciels WinPhone Suite (PhoneTools Suite sur le marché anglais) et WinPhone Serveur (sous le nom de Kommunicate Server).



## Les Ressources

### H u m a i n e s

Dans un environnement aussi compétitif que le marché mondial des télécommunications, la réussite d'une entreprise française passe par un niveau de performance excessivement élevé. Si BVRP Software a pu se positionner comme un acteur important de son secteur, c'est grâce à la compétence remarquable de ses équipes, à un management très soudé autour d'un projet commun et à une fidélité rarement démentie des salariés vis-à-vis de leur entreprise.

## Une équipe motivée et impliquée

Au cours de l'année 1999, l'effectif du groupe BVRP Software a continué de croître rapidement, passant de 250 à près de 400 personnes.

Les dirigeants de BVRP Software s'attachent tout particulièrement à maintenir d'excellentes relations sociales dans une société où la moyenne d'âge est inférieure à 30 ans et où règne une véritable culture d'entreprise.

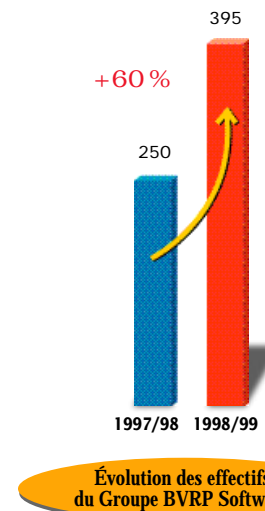
Le personnel du groupe BVRP Software est associé au succès de son entreprise par le biais d'une politique d'attribution de stock-options très large, tous les salariés présents au moment de l'élaboration d'un plan d'options bénéficiant de celui-ci.

En octobre 1999, un accord sur les 35 heures a été signé entre la Direction de BVRP Software et les Représentants du Personnel. Cet accord, qui est entré en vigueur par anticipation au 1<sup>er</sup> novembre 1999, renforce la motivation déjà grande des salariés de BVRP Software. Bien entendu, l'entreprise a élaboré son budget 1999/2000 en tenant compte de cette réduction du temps de travail, et elle a veillé à ce que celle-ci ait un impact financier limité.

Le groupe BVRP Software a su, grâce à son management moderne, fidéliser ses collaborateurs et attirer de nouveaux talents dans un environnement compétitif.



Un management récompensé par le "prix coup de cœur du jury" décerné aux deux dirigeants-fondateurs de BVRP Software à l'occasion du Grand Prix de l'Entrepreneur 1999 organisé par Ernst & Young et le mensuel l'Entreprise.





# Les Produits

## La philosophie du "tout en un"

Les logiciels BVRP Software transforment chaque micro-ordinateur équipé d'un modem en un véritable central de communication, et permettent ainsi de réaliser des tâches normalement dévolues à des matériels dédiés, comme par exemple le télécopieur, le Minitel ou le répondeur téléphonique.

L'intérêt de ces logiciels est de regrouper en une seule application toutes ces fonctions en leur apportant la convivialité et la puissance de traitement de l'informatique, tout en les faisant cohabiter avec des applications informatiques ou de téléphonie comme le courrier électronique ou l'envoi de SMS (messages courts). Ainsi, les logiciels BVRP Software permettent d'exploiter à fond toutes les possibilités d'un modem: fax, échange de fichiers, e-mail... et de recréer ou d'utiliser certaines fonctions avancées comme le répondeur, la boîte vocale ou la lecture des messages à distance.

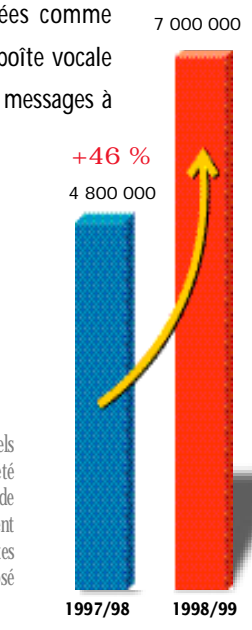
Aujourd'hui, les micro-ordinateurs se doivent d'être communicants, et à l'instar du traitement de texte ou du tableur, les logiciels de communication BVRP Software sont devenus des outils bureautiques incontournables. En outre, afin de répondre aux attentes d'un marché de plus en plus large, BVRP Software des logiciels sur le système d'exploitation de Microsoft™ de poche personnel.



### 7 millions de logiciels vendus en 1998/99

BVRP Software a imposé sa technologie grâce à la gamme des logiciels WinFax® et WinPhone®, également distribués à l'international sous les noms de FaxTools® et de PhoneTools®. Cette gamme se décline en versions monoposte et réseaux. Au cours de l'exercice 1998/99, BVRP Software a vendu 7 millions de logiciels, soit une progression, en volume, de 45,8% par rapport à l'exercice précédent. Le rythme de vente actuel correspond à un volume annuel de 10 millions d'unités. Ainsi, le logiciel de communication WinPhone®/PhoneTools® est devenu un "standard" du marché.

Aujourd'hui, BVRP Software est le leader européen des éditeurs de logiciels de communication et vise la place de n° 1 mondial en volume avant la fin 2000. Le groupe commercialise ses logiciels dans le monde entier via le biais d'accord OEM (Original Equipment Manufacturer) conclus avec les plus grands constructeurs de modems, de PC et de téléphones mobiles. Par ailleurs, les logiciels BVRP Software sont commercialisés "en boutique" dans trois pays d'Europe: en France, en Allemagne et en Grande-Bretagne.



7 millions de logiciels BVRP Software ont été vendus à travers le monde en 1998/99, notamment aux USA où les ventes OEM ont explosé

Évolution des ventes de logiciels

## Une nouvelle génération

de produits plus conviviaux et intuitifs

Sur des marchés en constante évolution, le groupe BVRP Software associe dans chacun de ses nouveaux logiciels innovation technique et simplicité d'utilisation, afin de toujours mieux répondre aux attentes des utilisateurs.

### WinPhone CTI

Mariage réussi de l'ordinateur et du téléphone, WinPhone CTI, développé en partenariat avec France Télécom et Matra Nortel Communications, transforme un simple téléphone individuel en un véritable standard téléphonique.



WinPhone CTI optimise l'utilisation du téléphone dans l'entreprise, grâce notamment au système de routage automatique d'appels, à la présentation des fiches des appelants et à l'analyse des appels...

### WinPhone 2000

Produit phare de la gamme OEM, WinPhone® a subi une refonte totale en 1999 pour donner naissance à WinPhone® 2000.

### Le WinPhone de poche

WinPhone® Pocket est un logiciel de communication développé spécifiquement pour Windows® CE. Outre son interface intuitive, WinPhone® Pocket possède une fonction de fax avancé intégrant



notamment la prévisualisation des fax, l'envoi de fichiers joints et de SMS, ainsi que l'annotation des fax reçus directement sur écran.

### Le projet Internet Family

BVRP Software a fait d'Internet l'axe de développement prioritaire de sa politique de R & D. Dans les foyers Nord américains, l'achat d'un micro-ordinateur supplémentaire représente désormais 60% des achats de PC. Fort de ce constat, le groupe BVRP Software a développé une application



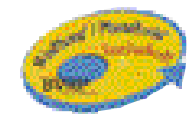
logicielle "Internet Family" qui permet d'installer, de mettre en route et d'utiliser le plus simplement possible un environnement Intranet familial afin de partager l'accès à Internet et de créer le réseau de la famille. Ce produit très novateur sera commercialisé courant 2000.

# OEM

## La vente de logiciels en OEM

Le groupe BVRP Software commercialise ses logiciels de communication par le biais d'accords OEM (Original Equipment Manufacturer) conclus avec des fabricants internationaux de modems, de micro-ordinateurs ou de téléphones mobiles.

Les logiciels BVRP Software deviennent alors l'une des composantes d'une offre matérielle qu'ils viennent enrichir. Outre le logiciel, BVRP Software livre aussi à ses clients le support du logiciel (disquettes ou CD-ROM) ainsi qu'une aide en ligne et un guide électronique. Grâce à son département Services, BVRP Software peut également assurer l'assistance technique de ses produits auprès de ses clients.



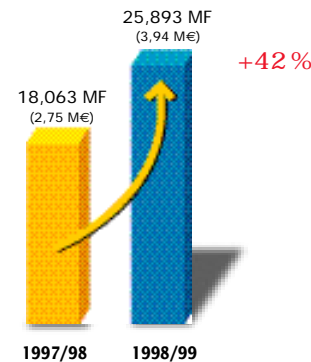
produits auprès de ses clients.

Le groupe BVRP Software est aujourd'hui le partenaire des plus grands constructeurs mondiaux de modems, de micro-ordinateurs et de téléphones mobiles, tels que 3 Com / U.S. Robotics (N°1 mondial du modem), Com 1, Compaq, Dell Computer, Fujitsu-Siemens, Kortex, Motorola Packard Bell ou encore Xircom.



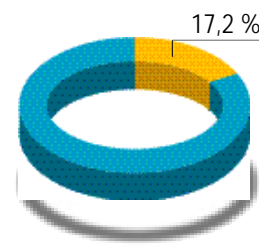
## Un succès international

Sur l'exercice 1998/99, BVRP Software a commercialisé 7 millions de logiciels, contre 4,8 millions sur l'exercice précédent. Un chiffre qui fait du groupe BVRP Software l'une des entreprises françaises qui vend le plus de logiciels au monde, et le numéro un européen sur son secteur avec une part de marché mondial de près de 15%.



Chiffre d'affaires des redevances de licences

Le groupe BVRP Software a renforcé ses parts de marchés à l'international, notamment au travers de sa filiale américaine BVRP Inc. dont les ventes représentent à ce jour 17,2% du chiffre d'affaires de l'activité OEM.



Part des ventes aux USA en 1998/99

Cette forte augmentation des ventes au niveau mondial s'explique par la disponibilité en plus de 20 langues des logiciels et par le rachat en 1998 de l'activité OEM de la société suédoise Trio, alors principal concurrent de BVRP Software sur ce secteur.

## Innovation

## Qualité

## & Réactivité

Le succès du groupe en OEM tient en quelques mots : innovation, qualité et réactivité.

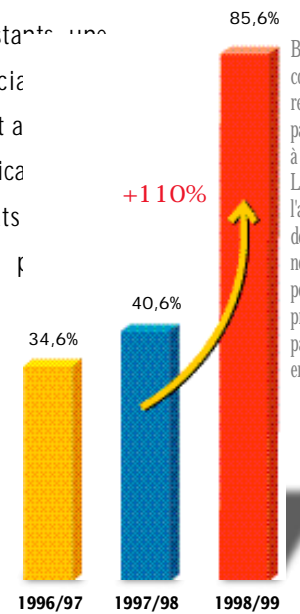
Le groupe BVRP Software garantit à ses partenaires de tout moment de logiciels de communication parfaitement compatibles avec leur matériel, personnalisables en fonction de leurs besoins, et tient compte des évolutions technologiques des marchés de la télé-communication et des télécommunications. Pour preuve, le succès en 2000 de WinPhone® qui a permis à l'utilisateur de choisir son mode de communication.



Des interfaces à la carte pour une personnalisation totale de WinPhone 2000

Un fait marquant, le succès de WinPhone® Pocket, au marché des produits CE, contre déjà un très large succès. En 1999, des accords mondiaux avec des acteurs majeurs du marché des télécommunications, tels que Compaq et Xircom, ont été signés, ouvrant à ce produit un avenir très prometteur.

Les résultats de l'activité OEM sur l'année 1998/99 ont été très positifs. La reconduction, voire l'extension de contrats avec des clients existants, une politique commerciale agressive, notamment au travers de la filiale américaine BVRP Inc., de nouveaux partenariats et développements de produits devraient assurer au groupe BVRP Software la place de N°1 mondial avant la fin de l'année 2000 sur l'activité OEM.



Part des ventes OEM à l'international dans le chiffre d'affaires

BVRP Software continue de renforcer ses parts de marché à l'international. L'acquisition de l'activité OEM de TRIO a notamment permis de prendre des parts de marché en Asie.

# La Distribution



e-commerce

## La vente de logiciels par le biais d'un réseau de distribution

Très présent sur le marché OEM grâce aux accords conclus avec les plus grands fabricants mondiaux de modems, de téléphones mobiles et de micro-ordinateurs, le groupe BVRP Software commercialise également ses logiciels de communication en "boutique", par le biais d'un réseau de revendeurs agréés et sur ses sites web.

Le pôle Distribution a réalisé d'excellentes performances avec un CA en augmentation de 440%, dont 78,4% à périmètre constant.



CA consolidé de l'activité Distribution

Ces logiciels sont différents de ceux commercialisés par le biais d'accords OEM. Pour des raisons de coût et de support, les partenaires OEM fournissent avec leur matériel des versions "compactes" des logiciels BVRP Software, alors que les produits vendus en Distribution sont des versions plus complètes disposant de fonctionnalités élargies. Pour commercialiser ces produits, BVRP Software s'appuie sur ses ventes en OEM, en proposant aux utilisateurs des produits OEM d'acquiescer à un tarif préférentiel des versions plus élaborées, appelées "versions de mise à jour". Ainsi, les volumes très importants réalisés en OEM par le groupe BVRP Software représentent un potentiel de clientèle considérable pour l'activité Distribution.

## France

En France, le réseau de distribution est constitué par :

- Les grossistes informatiques: CHS, Ingram Micro, Intervalle, Tech Data et Innelec
- Le réseau de 550 revendeurs agréés BVRP Software, regroupés au sein du "Club des Revendeurs Partenaires"
- Les magasins spécialisés : Darty, FNAC, Surcouf...
- Les enseignes de la grande distribution : Continent, Cora, Metro...
- Le site web : [www.bvrp.fr](http://www.bvrp.fr)

## International

Au niveau international, le mode de distribution varie selon les pays :

- En Grande-Bretagne, la distribution des logiciels BVRP Software est assurée par **Kommunicate**, filiale du Groupe depuis 1998.
- En Allemagne, c'est le "rééditeur" **Koch Media** qui se charge de la distribution des produits BVRP Software.
- Pour sa part, la filiale américaine **BVRP Inc.** commercialise dans le monde entier des versions spéciales "commerce électronique" via son site Web : [www.phonetools.com](http://www.phonetools.com).



BVRP Software a en effet mis en place en 1999 la vente de ses produits Distribution par le biais du commerce électronique. Les premiers résultats de ce nouveau canal de vente sont tout à fait prometteurs.

## Des solutions

pour tous les publics

## Deux gammes de logiciels

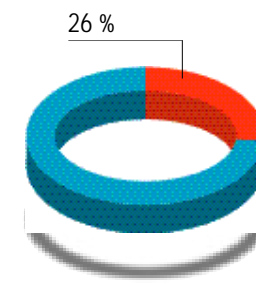
BVRP Software commercialise 2 types de logiciels : d'une part les produits dits "Monopostes", destinés à fonctionner sur un poste unique, avec des logiciels tels que WinFax\* Plus et WinPhone\* Suite et d'autre part les produits "Réseaux" à forte valeur ajoutée fonctionnant en réseau local, tels que WinPhone\* Serveur pour Windows NT ou encore WinFax\* Plus Réseau. Tandis que les versions monopostes s'adressent aux marchés

des particuliers et des TPE, les versions multi-utilisateurs s'adressent en priorité aux PME/PMI.

Si les volumes de vente des produits réseaux sont plus faibles que ceux des produits monopostes, leur prix unitaire est par contre très supérieur.



Le développement international et la vente "on-line" ont renforcé le pôle Distribution



Part de l'activité Distribution dans le CA 1998/99

## Excellente performance de la Distribution

En 1998/99, le pôle Distribution a vu son chiffre d'affaires augmenter de 440% par rapport à l'exercice précédent, dont 78,4% à périmètre constant.

Sur cette période, l'activité vente en distribution a représenté 26% du chiffre d'affaires de la société, contre 9% en 1997/98.

Ces excellents résultats sont en partie dus à la consolidation de la politique mise en place au cours de l'exercice précédent (nouvelle équipe commerciale, importante baisse de prix de certains logiciels, etc.), ainsi qu'au développement de l'activité à l'international et

à la mise en place de la vente par le biais du commerce électronique qui devrait s'intensifier dans les mois à venir.



Mais le succès du pôle s'explique avant tout par la qualité des produits et les innovations technologiques qui y sont sans cesse apportées.



# L'activité Services

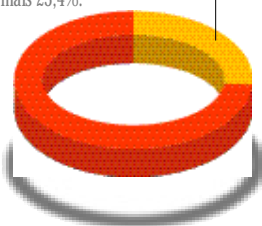
L'assistance technique au service de la satisfaction client

Les produits et services liés à la micro-informatique et à Internet se multiplient. Ils s'adressent à présent à un large public qui ne dispose pas forcément de toutes les compétences techniques nécessaires pour les installer ou les utiliser de manière optimale.

Les entreprises qui proposent ces produits ou ces services (moteurs de recherche, services de banque à distance via Internet, etc.) se doivent donc d'apporter à leurs clients un support technique de qualité, mais elles n'ont pas toujours les ressources ou les compétences nécessaires pour cela.

Répondre de manière satisfaisante aux problèmes techniques de ces utilisateurs de manière à les fidéliser est donc au centre de leurs préoccupations.

L'exercice 1998/99 a permis au pôle Services d'initier l'internationalisation de ses ventes qui représentent désormais 23,4%.

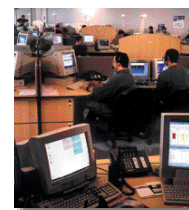


Part des ventes réalisées à l'international

Fort de son expérience de support téléphonique pour ses propres logiciels, BVRP Software propose à ces entreprises de prendre en charge tout ou partie de leur assistance technique pour tout ce qui concerne les problèmes d'installation, de configuration et de connexion qu'un utilisateur peut rencontrer en communiquant à partir d'un modem et d'un micro-ordinateur.



## Compétences techniques et souci de la satisfaction client



Les centres d'appels de BVRP Software, installés en France, en Angleterre et aux Etats-Unis, regroupent des équipes de techniciens très qualifiés bénéficiant d'une infrastructure téléphonique et d'un équipement technologique de pointe.

BVRP Software a développé un outil de qualification des appels très performant, permettant de fournir à tout moment des statistiques précises sur les types d'appels, les problèmes posés, la durée des appels, etc. De plus, chaque position de travail a accès à un poste de tests permettant de reproduire en temps réel les difficultés rencontrées par les clients.



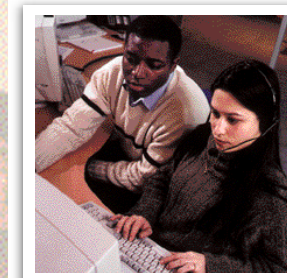
Les 230 techniciens du Groupe sont formés de manière à pouvoir répondre efficacement aux questions des utilisateurs, en fonction du degré de complexité du problème posé et du niveau de connaissance informatique de l'interlocuteur.

## Service de Qualité

et prestations sur mesure

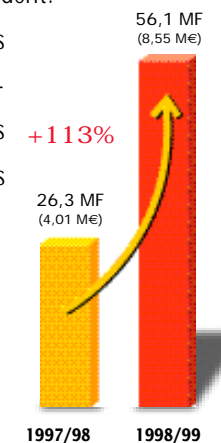
## Des résultats en adéquation avec la qualité du service apporté

Le professionnalisme démontré depuis 4 ans par les équipes d'assistance technique porte aujourd'hui ses fruits. Outre les clients historiques tels le Crédit Lyonnais Interactif ou la Société Générale qui chaque année renouvellent leur confiance, le groupe BVRP Software a récemment remporté plusieurs contrats d'assistance technique, avec notamment : le fabricant de produits réseaux Netgear, le moteur de recherche Spray France, le fabricant de routeurs ISDN Netopia et la société Artinternet, fournisseur d'accès Internet et d'hébergement de sites pour les entreprises.



En 1998/99, le pôle Services confirme son développement avec une augmentation de 113% de son chiffre d'affaires par rapport à l'exercice précédent.

L'activité Services représente aujourd'hui plus du tiers du chiffre d'affaires du Groupe.



Le pôle Services confirme son développement avec une croissance de 113% et dépasse largement les objectifs fixés lors de sa mise en place en 1995.

Un CA multiplié par 2

## Des développements «à la carte»

La prestation offerte par BVRP Software va bien au-delà de l'assistance technique clientèle : la société réalise souvent à la demande de ses clients le kit de connexion qui sera fourni aux utilisateurs finaux pour accéder au service pour lequel BVRP Software doit assurer un support. Dans certains cas, BVRP Software va jusqu'à prendre en charge le support global

de l'application distribuée, et non plus seulement la gestion des problèmes de connexion. BVRP Software est ainsi capable de proposer une chaîne complète de services aux entreprises désireuses d'offrir à leurs clients un accès aux nouvelles technologies de la communication avec une efficacité maximum.





+650%

Forte présence

d'Actionnaires Internationaux

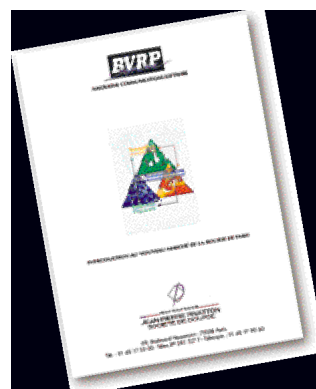
Une réussite spectaculaire sur le Nouveau Marché

Depuis son introduction au Nouveau Marché de la Bourse de Paris en décembre 1996, le titre BVRP Software a augmenté de 650%, ce qui constitue l'une des meilleures performances depuis l'ouverture de ce compartiment de la cote.

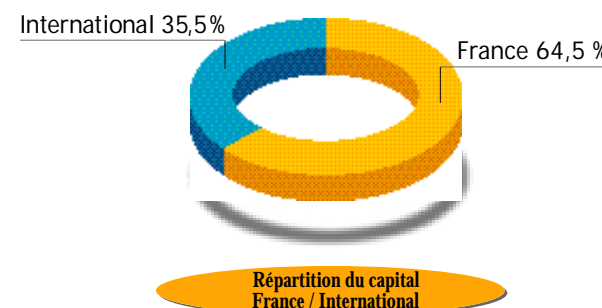
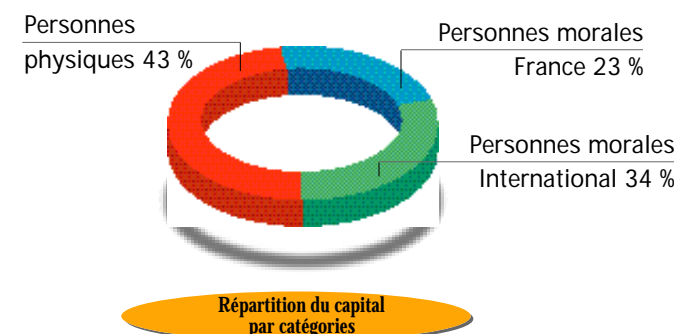
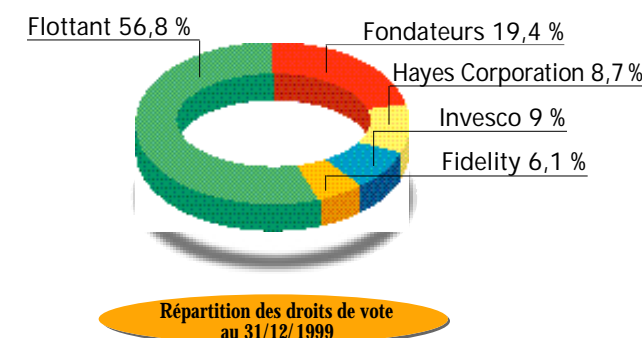
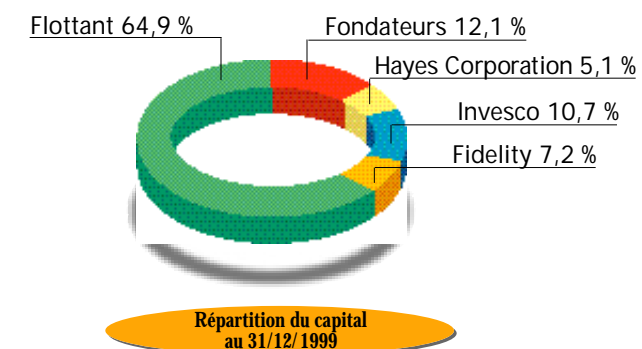
50% de hausse sur l'année

**INFORMATIQUE**  
**BVRP double de taille**  
Le Figaro économie ■ 09 janvier 1999

En 1999, le cours moyen de l'action est passé de 301 F (46 €) au 1<sup>er</sup> janvier 1999 à 452 F (69 €) au 30 décembre 1999, soit une progression de 50 % sur l'année. La capitalisation boursière de BVRP Software est passée de 369 MF (56,2 M€) en janvier 1999 à 640 MF (97,7 M€) en décembre 1999. Le volume d'échange moyen sur 12 mois s'établit à 69 000 échanges par mois ce qui représente une rotation de 58,6 % du capital sur l'année. Ce volume est en forte hausse depuis la fin novembre 99. Le groupe compte aujourd'hui un total de 5270 actionnaires.



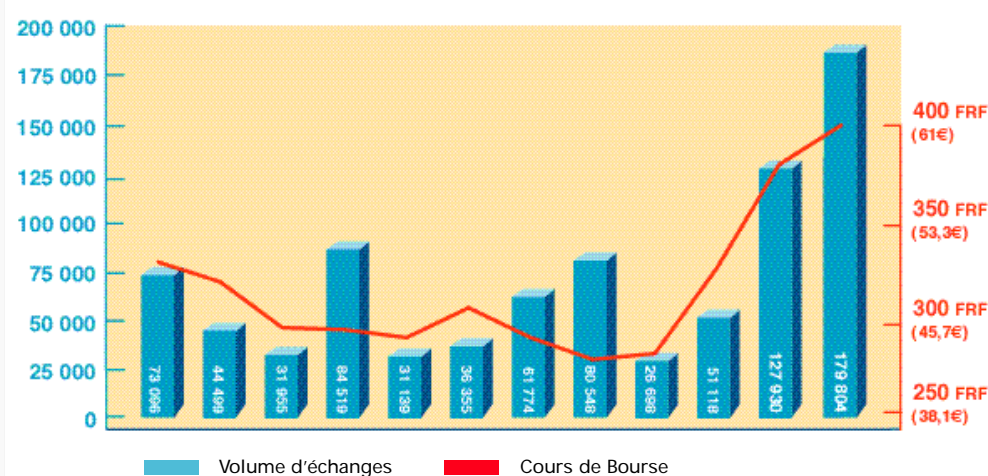
Le nombre total d'actions s'établit au 31/12/99 à 1 416 159. Les deux fondateurs détiennent à ce jour 12,1% du capital de l'entreprise et 19,4% des droits de vote. Suite à l'augmentation de capital réalisée en 1999, le "flottant" a légèrement augmenté pour atteindre 64,9% (contre 63,4% en 1997/98), tandis que 17,9% du capital est détenu par des fonds de pension anglo-saxon. Le droit de vote est double pour les actions détenues au nominatif depuis au moins deux ans au nom d'un même actionnaire. Le nombre total de droits de vote s'établit au 31 décembre 1999 à 1 672 669.



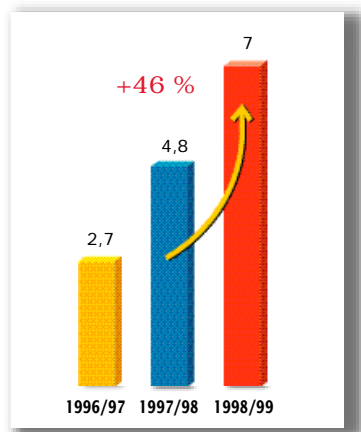
Les résultats de l'enquête menée par la SICOVAM en juillet 1999 font ressortir une évolution sensible de la répartition de l'actionariat par nombre d'actions. En effet, près de 35% du capital du groupe est maintenant détenu par des investisseurs institutionnels internationaux. Le capital reste stable puisque 3,11% des actionnaires, soit 168 personnes, en détiennent 72,8% (Fondateurs et Hayes Corporation inclus). Tandis que 44,5% des actionnaires de BVRP Software sont des moyens porteurs (de 50 à 199 actions) et représentent 15,3% du capital.

Groupe résolument tourné vers l'international, le capital de BVRP Software est détenu à près de 40% par des actionnaires internationaux.

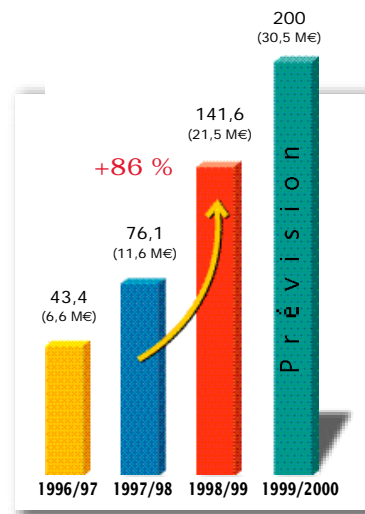
Cours de Bourse / Volume d'échanges (moyenne mensuelle, janvier 1999 à décembre 1999)



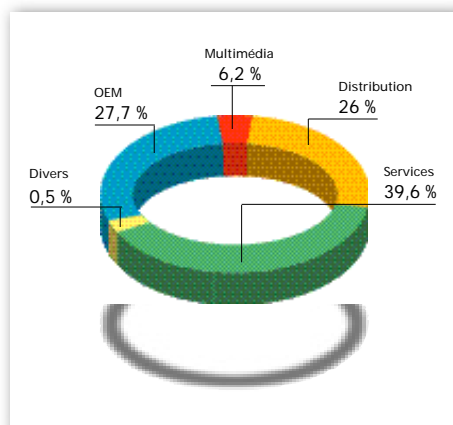
Au 31 décembre 1999



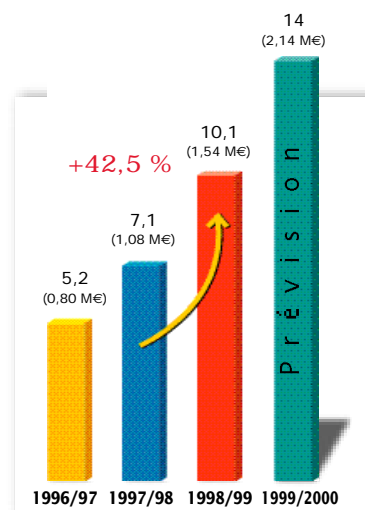
**Evolution des ventes de logiciels**  
(en millions d'unités)



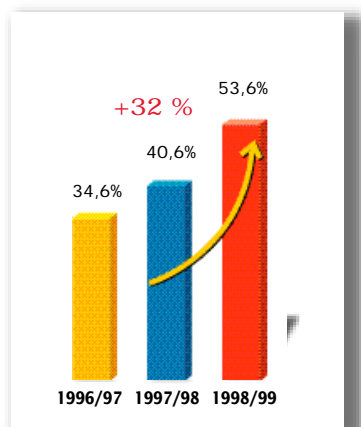
**Evolution du CA consolidé**  
(en millions de Francs et millions d'Euros)



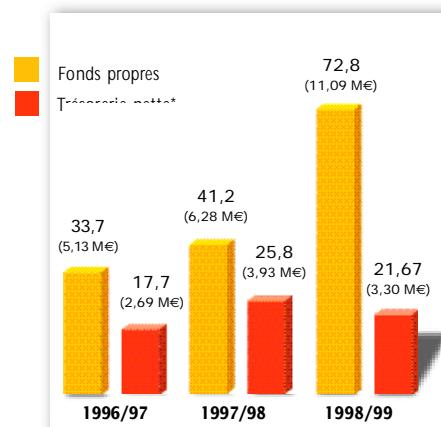
**Répartition du CA par métier en 1999**



**Résultat net**  
(en millions de Francs et millions d'Euros)



**% du CA réalisé à l'international**



\*Trésorerie nette = disponibilité - emprunts

**Fonds propres / Trésorerie nette**  
(en millions de Francs et millions d'Euros)

WinPhone® et WinFax® sont des marques propriété de BVRP Software. Toutes les marques citées sont déposées par leurs propriétaires respectifs. Document et visuels non contractuels. Les caractéristiques des produits peuvent faire l'objet de modifications sans préavis.